Dipersembahkan oleh http://IMFromzero.com

Facebook adalah sebuah Sosial Media. Kurang lebih ada 69 juta akun Facebook dari Indonesia yang tercatat pada pertengahan 2015. Tentu saja itu merupakan sebuah pasar yang sangat besar untuk ukuran pasar lokal.

Tapi Facebook bukanlah sebuah marketplace, berbelanja bukan menjadi tujuan utama saat masuk ke Facebook. Facebook adalah sebuah sosial media, dimana tujuan utama orang untuk masuk ke sosial media adalah melakukan interaksi dan membina relasi.

Tapi pada kenyataannya setiap tempat yang dikunjungi oleh banyak orang memiliki peluang yang besar sebagai tempat terjadinya pemasaran yang berakhir pada transaksi atau penjualan.

Tapi tentu saja cara berjualan di Facebook berbeda dengan cara berjualan di marketplace.

Jika di dunia nyata Google Search dan Marketplace bisa diibaratkan seperti sebuah ruko yang menjual makanan, sedangkan Facebook adalah tukang makanan keliling.

Tentu saja sejak awal orang-orang yang datang ke ruko yang menjual makanan tujuan utama mereka adalah untuk membeli makanan yang dijual disana, pada dasarnya mereka sudah punya intent. Sehingga tugas penjual hanya melayani mereka.

Hal itu sama halnya saat orang masuk ke sebuah marketplace. Misalnya mereka ingin membeli mobil baru dan masuk ke marketplace olx.co.id . Disana mereka akan mencari penawaran yang cocok dan menghubungi penjual.

Sedangkan di Facebook yang terjadi adalah kebalikannya, orang yang membuka Facebook pada dasarnya tidak punya niatan untuk berbelanja. Jadi proses berjualan di Facebook adalah bagaimana menumbuhkan intent atau hasrat untuk berbelanja tersebut.

Jika di dunia nyata hampir sama dengan penjual makanan keliling. Misalnya, saat Anda sedang berada di dalam rumah lalu ada tukang nasi goreng keliling yang lewat di depan rumah Anda. Mungkin saja Anda yang awalnya tidak ada niatan sama sekali untuk beli nasi goreng tapi berhubung ada tukang nasi goreng yang lewat Anda jadi kepingin makan nasi goreng.

Intinya saat berjualan di Sosial Media proses yang terjadi adalah penjual yang datang ke calon pembeli sehingga nantinya akan tumbuh intent dari pembeli untuk membeli barang yang ditawarkan.

Jika Anda berjualan di sebuah ruko, maka hampir 100% orang yang masuk ke ruko Anda adalah orang-orang yang butuh produk Anda. Sedangkan jika Anda berjualan dengan cara berkeliling atau mendatangi calon pembeli maka tidak mungkin semua orang yang Anda datangi akan tertarik atau membeli produk Anda.

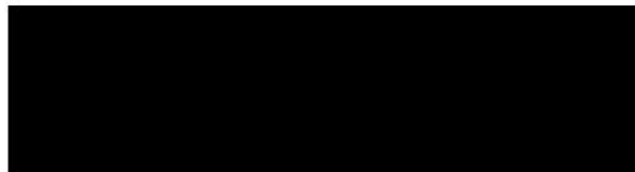
Saat Anda keliling komplek perumahan untuk bejrualan nasi goreng, tidak mungkin warga satu komplek membeli nasi goreng semuanya, hanya beberapa saja yang akan tertarik untuk membeli.

Nah, sama halnya ketika Anda memposting status jualan Anda di Facebook, tidak mungkin semua orang yang melihat postingan Anda akan membeli produk Anda, hanya beberapa yang akan membeli produk Anda.

Pada dasarnya cara yang paling umum digunakan oleh penjual keliling adalah menawarkan ke sebanyak-banyaknya orang untuk memperoleh lebih banyak pembeli. Misalnya jika biasanya tukang nasi goreng keliling hanya dapat rata-rata 20 pembeli dari satu perumahan yang ia kelilingi, maka ia akan mencari lagi perumahan untuk dikelilingi sehingga bisa memperoleh 20 pembeli lagi. Jadi semakin banyak ia berkeliling atau semakin banyak orang yang ia tawari akan berbanding lurus dengan jumlah pembeli.

Tapi kendalanya dalam Facebook Marketing adalah jumlah audience kita terbatas, jumlah pertemanan di Facebook hanya di batasi 5000 orang per akun. Sebenarnya kita bisa memperoleh audience yang jauh lebih besar dengan cara menggunakan FB Ads (membayar Facebook untuk menampilkan postingan jualan kita ke sebanyak-banyaknya orang). Tapi fokus kita saat ini bukanlah paid method, kita terlebih dulu akan fokus untuk mengoptimalkan free traffic atau organic reach.

Oleh karena itu kita harus benar-benar mengoptimalkan jumlah pertemanan yang ada. Sebisa mungkin 5000 orang yang menjalin pertemanan dengan Anda adalah orang-orang yang memiliki minat pada produk yang Anda tawarkan.

Bergabunglah pada Komunitas

Ada 38.754 orang yang menjadi anggota member di grup tersebut. Tentu saja orang-orang yang ada di grup tersebut adalah para pecinta kucing dan sebagian besar punya kucing peliharaan di rumahnya.

Jika saja Anda bergerak di market pet atau hewan peliharaan Anda bisa bergabung di grup tersebut. Tujuan Anda bergabung bukan untuk jualan di sana tapi untuk mebangun relasi dengan orang-orang yang ada di sana. Bisa saja Anda saling tukar pin BBM antar member.

Seandainya 5% dari 38.754 member yang ada di grup tersebut akhirnya menjadi teman BBM Anda maka Anda sudah memiliki 1.937 kontak orang-orang yang suka dan punya kucing di rumahnya. Kemudian Anda bisa melakukan softselling di BBM, layaknya ketika Anda menawarkan barang bagus yang dibutuhkan teman Anda. Berikan juga personal touch kepada mereka.

Misalnya Anda menawarkan makanan kucing merk baru kepada mereka. Karena orang-orang tersebut sudah mengenal Anda dan penasaran dengan produk Anda (mereka punya kucing yang butuh diberi makan) akhirnya 30% dari kontak BBM Anda memutuskan untuk mencoba produk Anda. Itu artinya Anda sudah dapat 579 costumer. Seandainya saja Anda hanya mengambil profit Rp 5000 / produk, maka Anda sudah mengantongi Rp 2.895.000.

Dan jika seandainya produk Anda benar-benar bagus dan membuat costumer Anda puas maka akan terjadi repeat order. Karena kucing dewasa butuh makanan 100 gram / hari sedangkan produk Anda hanya berisi 1 kg makanan kucing, maka repeat order akan terjadi tiap 10 hari sekali. Jadi jika produk Anda bagus dan menghasilkan repeat order Anda akan memperoleh Rp 2.895.000 tiap 10 hari. Itu berarti Anda bisa mengantongi Rp 8.685.000 tiap bulannya hanya dari 1 jenis produk saja. Padahal Anda masih bisa menjual barang lainnya, seperti kandang kucing misalnya. Atau Anda juga bisa bermain di banyak niche.

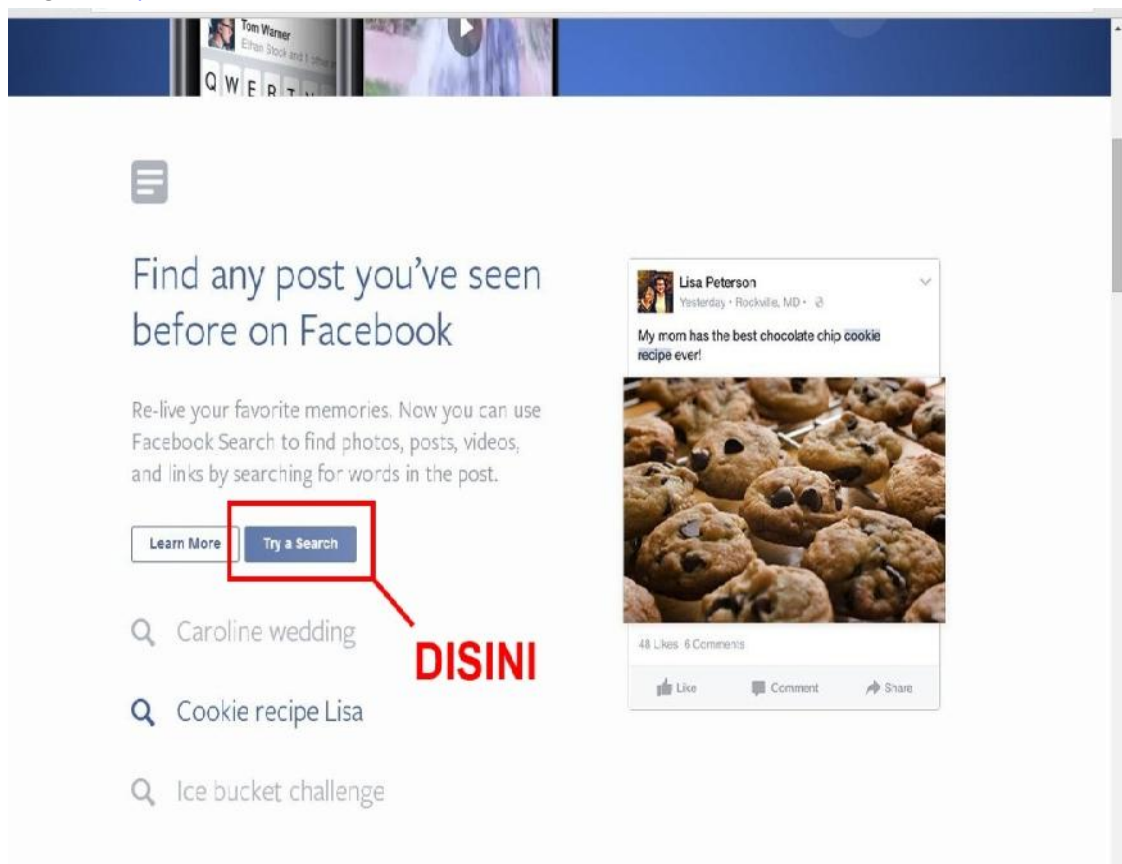
Jadi kuncinya adalah Anda bisa menemukan komunitas yang tepat dan bisa menjalin relasi yang baik dengan para member dari komunitas tersebut. Yang perlu diingat adalah **jangan jualan di dalam grup komunitas tersebut, tujuan Anda adalah memperoleh sebanyak-banyaknya teman baru yang sesuai dengan target market.**

KUMPULKAN TEMAN TERTARGET

Seperti yang Saya katakan sebelumnya, karena jumlah teman di Fcebook dibatasi hanya 5000 orang per akun, maka Anda harus bisa mengoptimalkannya sehingga 5000 orang tersebut adalah orang-orang yang merupakan target market Anda dan berpeluang besar untuk membeli produk Anda.

Cara mencari orang-orang yang sesuai dengan target market Anda sebenarnya cukup mudah. Kita akan memanfaatkan fitur Facebook Graph Search, yaitu fitur pencarian di Facebook.

Cara mengaktifkan Fb Graph

1. Pastikan settingan bahasa di akun anda adalah bahasa **English (US)**
2. Pergi ke http://search.fb.com/

Sekarang seharusnya Fb Graph di akun anda sudah aktif

Cara Menggunakan Fb Graph Search

Ketikkan keyword yang Anda bidik. Misalnya Anda membidik orang-orang yang memelihara kucing di rumahnya. Sebenarnya Anda bisa saja membidik orang-orang yang menyukai facebook pages kucing. Tapi itu masih terlalu umum, karena belum tentu orang yang suka kucing memelihara kucing di rumahnya.

Maka akan lebih baik jika Anda membidik orang-orang yang menyukai facebook pages whiskas atau merk makanan kucing lainnya. Karena logikanya, mereka yang me-like pages whiskas pernah membeli produk tersebut, dan tentu saja jika ada orang yang beli makanan kucing itu berarti mereka membelikan makanan untuk peliharaannya.

Sebenarnya ini hanya masalah kreatifitas dan logika Anda untuk melakukan keyword targetting yang spesifik.

Dan untuk mengaplikasikannya menggunakan Facebook Graph Search Anda tinggal mengetikkan keyword yang Anda bidik dalam bahasa Inggris.

People who like Whiskas
Home
Edit Profile
FAVORITES
News Feed
Messages
Events
GROUPS
TWICE !!! 2
Circus <3 3
Hot News 20+
my girl 4
Create Group
New Groups 4
APPS
Games
On This Day
Find Friends
Photos
Suggest Edits
Pokes
Saved
Fundraisers
Games Feed
FRIENDS
Close Friends
Family
Acquaintances
INTERESTS
Pages and Public ...
PAGES
Panduan Memper...
Pages Feed
Like Pages
Create Page
Create Ad
EVENTS
Create Event
Add Friend
Message
Likes Whiskas, Harry Potter and 2,192 others
Single · Female · Interested in males
Read Apa Aja Yg Penting Enak Di Baca, Romeo and Juliet and ...
1st lt. Grade at Campo Real, Madrid, Spain
Likes Whiskas, SHAREit and 950 others
Studied at Dartmouth
Jakarta, Indonesia
Likes Whiskas, Suplier Cappucino cincau dan Bubble Aneka Ra...
Lives in Jakarta, Indonesia
Works at ONR Podhale
Likes Whiskas, Polska Walcząca and 2,790 others
Single · Female
Works at Levski - Sofia Fans
Likes Whiskas, Български Автомобилен Съюз and 533 others
Went to ПГТ "Алеко Константинов" гр. Банкя
E.E.T. N° 471 RODOLFO RIVAROLA
Likes Whiskas, The Stoner's Cookbook and 2,170 others
Studied at E.E.T. N° 471 RODOLFO RIVAROLA
Conductora de programa Radial at Universidad Nacional de Moreno
Likes Whiskas, Dark Beauty Magazine and 7,844 others
Studies Licenciatura en Comunicación Social at Universidad Nac...
Avellaneda
Likes Whiskas, Caporales Centralistas De Villa Celina and 2,78...
Lives in Avellaneda

Itu adalah orang-orang yang menyukai pages whiskas di Facebook dan kemungkinan besar memelihara kucing di rumahnya.

Tapi masalahnya hasil pencarian tersebut masih kurang tertarget karena yang muncul adalah orang-orang yang tinggal di luar negeri. Untuk permulaan Anda akan sulit jika harus berjualan dengan market internasional, jadi kita akan membidik market yang lebih spesifik lagi.

Agar tidak berat di ongkos kirim, maka Anda bisa membidik orang-orang yang tinggal di kota Anda. Misalnya jika Anda tinggal di Jakarta, Anda bisa membidik orang-orang yang memelihara kucing dan tinggal di Jakarta.

People who like Whiskas and live in Jakarta, Indonesia

Home

Edit Profile

FAVORITES

- News Feed
- Messages
- Events

GROUPS

- TWICE !!! 2
- Circus <3 3
- Hot News 20+
- my girl 4
- Create Group
- New Groups 4

APPS

- Games
- On This Day
- Find Friends
- Photos
- Suggest Edits
- Pokes
- Saved
- Fundraisers
- Games Feed

FRIENDS

- Close Friends
- Family
- Acquaintances

INTERESTS

- Pages and Public ...

PAGES

- Panduan Memper...
- Pages Feed

Ke... Add Friend Message ...
Jakarta, Indonesia
Lives in **Jakarta, Indonesia** · From **Jakarta, Indonesia**
Likes **Whiskas**, **Suplier Cappucino cincau dan Bubble Aneka Ra...**

o Add Friend Message ...
Works at Jackals Reborn
Lives in **Jakarta, Indonesia** · From **Jakarta, Indonesia**
Likes **Whiskas**, **Apartemen Serpong Greenview BSD** and **2,335 ...**

Effe... Add Friend Message ...
SMA Negeri 8 Jakarta
Lives in **Jakarta, Indonesia** · From **Jakarta, Indonesia**
Likes **Whiskas**, **Indonesia.Travel** and **1,223 others**

isa... Add Friend Message ...
Jakarta, Indonesia
Lives in **Jakarta, Indonesia**
Likes **Whiskas**, **SpongeBob SquarePants** and **5,086 others**

ari (... Add Friend Message ...
Smp negeri 144 jakarta timur
Lives in **Jakarta, Indonesia** · From **Jakarta, Indonesia**
Likes **Whiskas**, **Kendall Jenner** and **1,843 others**

dhi Pr... Add Friend Message ...
Sekolah Tinggi Filsafat Islam - STFI SADRA
Lives in **Jakarta, Indonesia** · From **Bandung, Indonesia**
Likes **Whiskas**, **Waroeng Sugar Glider** and **180 others**

mil... Add Friend Message ...
Racer at Hot wheels team
Lives in **Jakarta, Indonesia** · From **Yogyakarta**
Likes **Whiskas**, **Rey Mysterio** and **1,214 others**

Itu adalah hasilnya. Selanjutnya Anda bisa menambahkan orang-orang tersebut sebagai teman Anda di Facebook untuk mulai membina relasi.

Jika Anda melakukan add friend secara manual jangan terlalu terburu-buru. Karena untuk menghindari akun Facebook Anda di blokir, Anda hanya bisa menambahkan 20-50 orang tiap harinya. Dan sebaiknya diberi rentang waktu beberapa detik tiap Anda memencet tombol “Add Friend”

Jika Anda ingin menambahkan teman lebih banyak dan lebih cepat secara otomatis, ada baiknya Anda menggunakan tool Facebook untuk memperepat kerja Anda. Semakin cepat Anda bekerja akan semakin cepat Anda dapat uang.

Anda bisa mendapatkan toolnya di http://lihat.us/autoaddfriends

Untuk memudahkan pembelajaran Anda berikut ini Saya sertakan Daftar Keyword untuk menggunakan Facebook Graph Search.

List of Facebook Graph Search Queries

(source : http://wrightimc.com/the-giant-list-of-facebook-graph-search-queries/)

Find People by where they work:

- people who work at x
- friends of people who work at x
- people who work with me at x

Find People by Pages they like:

- people who like x and x
- people who like x and visited x
- people who like x and visited x-city/state

Find People You Don't Know but Might Want to Know:

- people who are not my friends that work at x
- people who are not my friends that like x
- people who are not my friends that live in x-city
- people who are not my friends that go to x-school
- people who are not my friends that work at x and live in x-city
- people who are not my friends that work at x and go to x-school
- people who are not my friends that work at x and like x
- people who are not my friends that work at x and visited x
- people who are not my friends that work at x and visited x-city/state

Find Your Friends:

- my friends that work at x
- my friends that like x
- my friends that live in x-city

- my friends that go to x-school
- my friends that work at x and live in x-city
- my friends that work at x and go to x-school
- my friends that work at x and like x
- my friends that work at x and visited x
- my friends that work at x and visited x-city/state
- my friends who work at x
- my friends who like x
- my friends who live in x-city
- my friends who go to x-school
- my friends who work at x and live in x-city
- my friends who work at x and go to x-school
- my friends who work at x and like x
- my friends who work at x and visited x
- my friends who work at x and visited x-city/state

Find a New Group:

- groups of people who like x
- groups of people who like x and x
- groups of people who like x and go to x-school
- groups of people who like x and visited x
- groups of people who like x and visited x-city/state

Find People By Where they Work:

- people who work at x and like x
- people who work at x and live in x-city/state
- people who work at x and go to x-school
- people who work at x who visited x
- people who work at x who visited x-city/state
- people who work at x and like x and x
- people who work at x and live in x-city/state and visited x
- people who work at x and live in x-city/state and go to x-school
- people who work at x and go to x-school and visited x
- people who work at x and go to x-school and like x
- people who work at x who visited x and live in x-city/state
- people who work at x who visited x and go to x-school
- people who work at x who visited x and like x
- people who work at x who visited x-city/state

Discover What People Like

Find Out What People Like:

- favorite interests of x-person
- favorite interests of people who like x
- favorite interests of people who live in x
- favorite interests of people who like x and live nearby
- favorite interests of people who like x and live in x-city/state
- favorite interests of people who like x and visited x
- favorite interests of people who like x and work at x

Find Pages:

- pages liked by people who like x
- pages liked by people who live in x-city/state
- pages liked by people who like x and work at x
- pages liked by people who like x and live in x-city/state
- pages liked by people who like x and go to x-school
- pages liked by people who like x and visited x
- pages liked by people who like x and visited x-city/state
- pages liked by people who live in x-city/state and work at x
- pages liked by people who live in x-city/state and go to x-school
- pages liked by people who live in x-city/state and visited x
- pages liked by people who live in x-city/state and visited x-city/state
- pages liked by people who live in x-city/state and like x
- fans of x and x
- fans of x and x who live in x-city/state
- fans of x and x who go to x-school
- fans of x and x who visited x
- fans of x and x who visited x-city/state
- fans of x and x who work at x
- fans of x and x who like x

CONTOH

Berdasarkan subjek :

people, males, females, men, women

Contoh : “females who likes football”

Berdasarkan pekerjaan :

Internet Marketer, Doctor, CEO, Business, Marketer, Student, dsb

Contoh : “Internet Marketer who live in Jakarta”

Berdasarkan agama :

Muslim, Christian, Chatolic, Protestan, Hindu, Budha, Jews

Contoh : “Muslim who likes traveling”

Berdasarkan status hubungan :

single, Married, Divorced, Separated, Engaged, Widowed

Contoh : “Single who likes traveling”

friends of my friends, friends of, followers of, son of, sister of, husband of, dsb

Contoh : “husband of people who work at Pertamina”

Berdasarkan tempat tinggal : “people who live in Bekasi”

Berdasarkan hobi / kesukaan : “people who likes traveling”

Berdasarkan tempat asal / kelahiran : “people from Malang”

Berdasarkan kunjungan : “people who visited Bali”

Berdasarkan riwayat pendidikan : “people who graduated from Harvard University”

Berdasarkan jurusan pendidikan : "people who study medicine"

Berdasarkan tempat kerja : "people who work at Pertamina"

Berdasarkan tahun kelahiran : "people who were born in 1990" atau "people who were born from 1990 to 1999"

Berdasarkan usia : "people who are 17 years old"

Berdasarkan permainan yang dimainkan : "People who playing Ninja Saga"

PENERAPAN

Sebenarnya setelah mempraktekkan isi eBook ini Anda bisa melakukan banyak sekali metode pengembangan untuk meningkatkan income bisnis Anda. Karena dengan mempraktekkan isi eBook ini, Anda bisa mengumpulkan target market Anda dan mengembangkannya menjadi sebuah list costumer.

Tapi, supaya Saya bisa lebih membantu Anda, Saya akan memberikan beberapa ide penerapan.

Cara pertama, seperti yang Saya singgung di Bab sebelumnya, Anda bisa menggiring teman-teman tertarget yang Anda peroleh di Facebook untuk masuk ke BBM Contact Anda, selanjutnya Anda bisa berjualan di BBM.

Cara kedua, Anda bisa mempublish sebuah konten yang relevan dan bermanfaat bagi teman-teman tertarget Anda di Facebook. Tentunya Anda sudah tau apa yang mereka gemari. Selanjutnya Anda bisa memasukkan 'viral button' pada konten Anda, tujuannya supaya mereka melakukan share pada konten Anda, dan konten tersebut menjadi viral. Tentunya pada konten tersebut telah disisipkan sebuah penawaran (soft selling)

Contoh 'viral button' ini bisa berupa sebuah kalimat, contohnya jika teman-teman Facebook Anda adalah para ibu-ibu yang punya anak , Anda bisa membuat konten tentang "Cara Memblokkir Situs Porno dari Gadget Anak Anda, Hindarkan Anak Anda dari Bahaya Pornografi" selanjutnya Anda bisa memasukkan kalimat (viral button) "Bagikan ke teman-teman Anda, Supaya Anda Bisa Membantu Mereka Menjauhkan Anak Mereka Dari Bahaya Pornografi dan Siksa Neraka"

Cara ketiga, hampir sama dengan cara sebeluumnya, intinya Anda membuat sebuah konten yang relevan dan menjadikannya viral konten, tapi bedanya cara ini bertujuan untuk meningkatkan traffic blog Anda, selanjutnya bisa Anda monetize dengan adsense atau blog flipping.

Cara lainnya, Anda bisa berjualan akun Facebook, ini juga merupakan peluang yang cukup bagus. Tergantung seberapa tertarget & convert list friends akun tersebut, harganya bisa tembus angka 1 juta rupiah. Meskipun begitu Saya kurang berminat dengan cara yang ini, karena itu berarti dengan menjualnya Anda akan kehilangan aset Anda.

Sebenarnya masih banyak cara penerapan lainnya, Anda bisa kembangkan sendiri dan disesuaikan dengan bisnis Anda.

PENUTUP

Jika kembali ke pembahasan di awaltadi, Facebook Marketing adalah bagaimana Anda menumbuhkan intent. Untuk melakukan hal tersebut secara optimal tentunya Anda harus membidik target market yang benar-benar tertarget dan spesifik. Caranya sudah Saya bahas di atas.

Selain itu Anda juga bisa menumbuhkan intent dengan cara melakukan beberapa tehnik marketing, seperti pricing method, curiosity, dan sebagainya. Detailnya akan Saya bahas di eBook berikutnya "Toko Online CashMachine" yang akan Saya kirimkan secara gratis dan exclusive ke email Anda. Untuk itu pastikan Anda sudah subscribe di http://bit.ly/jagofbmarketing

Saya harap Anda mempraktekkan apa yang telah Anda pelajari. Karena hanya dengan praktek Anda dapat menemukan pola yang paling sesuai untuk diri Anda sendiri. Meskipun Anda sudah mempelajari dan memiliki banyak pengetahuan tentang cara mendapatkan uang dari Internet, Anda tetap tidak akan menghasilkan uang sepeser pun jika tidak mempraktekkannya.

Sampai jumpa di guide berikutnya. Berikutnya Saya akan mengirimkan eBook "Toko Online CashMachine" ke email Anda. Untuk memastikan Anda juga akan memperoleh eBook tersebut pastikan Anda sudah subscribe di http://bit.ly/jagofbmarketing

Dengan melakukan subscribe di sana Anda nantinya akan memperoleh panduan-panduan exclusive dari kami, juga informasi-informasi penting terkait dunia Internet Marketing. Karena di Internet semuanya dapat berubah dengan cepat, jadi pastikan Anda selalu menerima update dari kami.

Jika Anda menyukai materi yang dibahas di eBook ini, silahkan tuliskan feedback atau komentar Anda terkait eBook ini di http://bit.ly/jagofbmarketing-feedback . Saya sangat menghargai feedback Anda. Saya tau Anda adalah calon orang sukses yang menghargai effort orang lain ☺

KESIMPULAN

- Dalam Facebook Marketing proses pertama yang harus dilakukan adalah menumbuhkan intent untuk membeli
- Jika bergantung pada free traffic atau organic traffic maka fokus utamanya adalah membuat traffic yang ada menjadi seoptimal mungkin dengan membidik traffic tertarget
- Bergabung dalam suatu komunitas yang sesuai dan membangun relasi dengan para membernya adalah cara yang bekerja dengan baik dalam Facebook Marketing. Tapi Berjualan di grup komunitas orang lain hanya akan membuang waktu dan merusak citra Anda
- Untuk mengumpulkan teman tertarget dapat menggunakan Facebook Graph Search. Dan untuk melakukan percepatan Anda bisa menggunakan tool FB Auto Adder (link akses : http://lihat.us/autoaddfriends)
- Untuk menumbuhkan intent Anda juga bisa menggunakan tehnik-tehnik Marketing. Saya akan bahas di eBook “Toko Online CashMachine” yang akan Saya berikan melalui email, 3 hari setelah Anda menerima eBook ini (pastikan Anda menerima eBook ini melalui link resmi di http://bit.ly/jagofbmarketing untuk memperoleh update materi secara gratis)